sleed

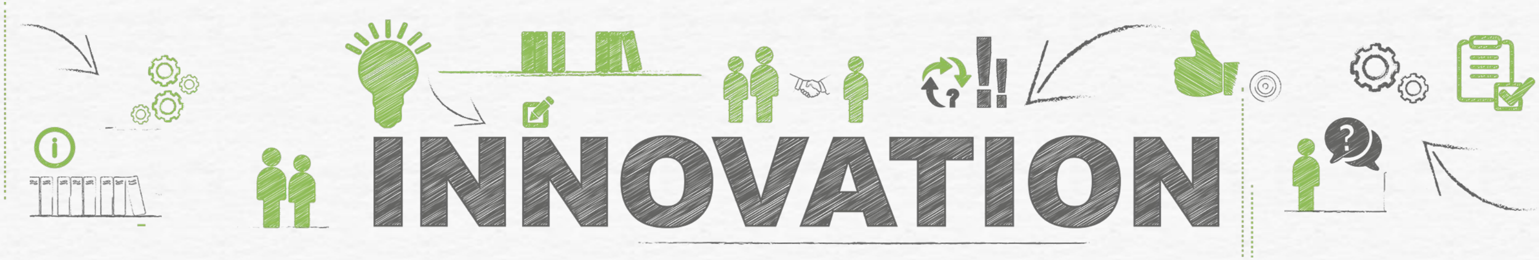
Case Study

ΧΑΡΟΚΟΠΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
HAROKOPIO UNIVERSITY

Επιβλέπουσα Καθηγήτρια:
Δρ. Κρίστη Αγαπητού chrysa.agapitou@gmail.com
Φοιτητές:
Κολωνιάρης Σταύρος skoloniaris@hotmail.com
Κωνσταντινίδου Γεωργία konstantinidou_g@hotmail.com
Νταλίπαϊ Άννα anna_ntalipai@hotmail.gr
Στεφανάκης Γεώργιος georgestefanakis@yahoo.gr
Φωτίου Βασίλειος vfotiou@hotmail.com

CC BY SA

- Ιδρύθηκε το 2010
- Το έμψυχο δυναμικό της είναι πάνω από 30 άτομα
- Δραστηριοποιείται στον τομέα του e-Business & Digital Marketing
- Συνεργάζεται με μεγάλες και γνωστές εταιρείες του εγχώριου και του διεθνούς επιχειρηματικού κόσμου
- Έχει κερδίσει βραβεία e-Volution (ηλεκτρονικό εμπόριο και επιχειρείν) και Social Media Awards (καινοτομία και αποτελεσματικότητα στα social media)



Strenghts

- Ποιότητα υπηρεσιών
- Επικοινωνιακή πολιτική με τους πελάτες
- Βέλτιστες πρακτικές
- Digital marketing στον τομέα της εμπορίας
- Προηγμένη αναφορά, απόδοση & δεδομένα ανάλυσης
- Έμφαση στις στρατηγικές σχέσεις
- Εμπειρία στο e-commerce & digital marketing
- Νέο εργατικό δυναμικό
- Ολοκληρωμένη γκάμα υπηρεσιών

Weaknesses

- Ιδρύθηκε μόλις το 2010 και μπορεί να θεωρηθεί “νέα” στον χώρο
- Περιορισμένη ανταγωνιστική δύναμη
- Μικρή διεισδυτικότητα στις επιχειρήσεις που δεν δραστηριοποιούνται διαδικτυακά

Opportunities

- Ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών
- Διεύρυνση της γκάμας των παρεχόμενων υπηρεσιών
- Απόκτηση νέων βραβείων
- Αύξηση του ενδιαφέροντος για online advertising και e-marketing
- Συνεργασία με διεθνής πελάτες

Threats

- Ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις
- Αυξημένες και μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των πελατών
- Οικονομική κρίση που οδηγεί σε περιορισμό των εξόδων των εν δυνάμει πελατών
- Έλλειψη τεχνολογικής κουλτούρας

Ανάλυση του ανταγωνισμού 1/2

Η **Sleed** δραστηριοποιείται στο χώρο του e-Business και του Digital Marketing, παρέχοντας υπηρεσίες όπως:

- E-business consulting
- Ανάπτυξη ηλεκτρονικών καταστημάτων (e-shops)
- Πολιτικές marketing μέσω email και social media
- Ανάπτυξη διαδικτυακών εφαρμογών
- Διαχείριση διαφημίσεων σε αποτελέσματα αναζήτησης (Google AdWords)
- Βελτιστοποίηση της επισκεψιμότητας στο web site των επιχειρήσεων μέσω SEO
- Συμβουλευτικές υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις για digital marketing

Ανάλυση του ανταγωνισμού 2/2

Επιχειρήσεις που παρέχουν ίδιες ή παρόμοιες υπηρεσίες B2B και ουσιαστικά αποτελούν ανταγωνιστές της Sleed είναι οι:

- **dotlogic**, παρέχει υπηρεσίες e-Business και Digital Marketing
- **Protocol Digital Marketing**, παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες, SEO, e-commerce, social media marketing, διαφημίσεις AdWords
- **GIM (Greek Internet Marketing)**, προσφέρει δυνατότητες διαφήμισης στο διαδίκτυο και σε κινητές συσκευές, SEO, Google Analytics, e-mail και Social media Marketing, Web sites και e-shops
- **jalp**, παρέχει υπηρεσίες SEO, Google Analytics, e-mail και Social media Marketing, Web sites και e-shops
- **ThirdStep**, δραστηριοποιείται σε υπηρεσίες B2B Social Media Marketing, e-mail Marketing, e-CRM, SEO, Internet Marketing, Web Analytics, Web Design
- **Convert Group**, παρέχει υπηρεσίες Online Market Intelligence

Ανάλυση του κλάδου 1/4

Ανάλυση του κλάδου 2/4

- **Απειλή νέων εισροών**
  - Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο είναι ο τομέας στην Ελλάδα που σε καιρό κρίσης σημειώνει την μεγαλύτερη αύξηση!
  - Σύμφωνα με έρευνα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, οι ελληνικές επιχειρήσεις που διαθέτουν εταιρική ιστοσελίδα και δραστηριοποιούνται στο Internet σημειώνουν αύξηση τζίρου κατά 480% την πενταετία 2008-2012!
  - Μικρές κεφαλαιακές απαιτήσεις για τους νεοεισερχόμενους στον κλάδο
  - Μικρό λειτουργικό κόστος
  - Διαδικτυακή αγορά που δεν περιορίζεται σε μία μόνο περιοχή

Όλα τα παραπάνω καθιστούν την αγορά του e-business και e-marketing ελκυστική και αυξάνουν τον κίνδυνο εισόδου νέων εταιρειών στον κλάδο.

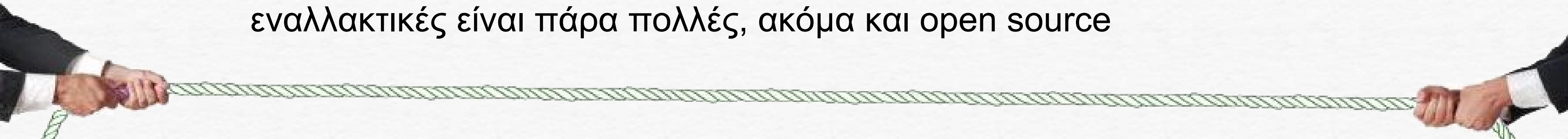
Ανάλυση του κλάδου 3/4

- **Υφιστάμενος ανταγωνισμός**
  - Υπάρχουν αρκετές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ίδιο τομέα και δημιουργούν ανταγωνιστική πίεση
  - Έλλειψη διαφοροποίησης ή δυσδιάκριτες διαφορές στις παρεχόμενες υπηρεσίες μεταξύ των ανταγωνιστών
  - Μικρό κόστος αλλαγής συνεργάτη που μπορεί να ωθήσει έναν πελάτη να ψάξει στον ανταγωνισμό

- **Απειλή υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών**
  - Υπηρεσίες mobile marketing, στοχευμένες για smartphones και tablets, οι οποίες έχουν περιορισμένες δυνατότητες και σχετικά υψηλό κόστος υλοποίησης

Ανάλυση του κλάδου 4/4

- **Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών**
  - Ο κλάδος εμπεριέχει την παροχή υπηρεσιών. Οι προμηθευτές του μπορεί να θεωρηθούν οι εταιρείες που παράγουν τα χρησιμοποιούμενα software
  - Δεν υπάρχει εξάρτηση απο έναν και μόνο software vendor καθώς οι εναλλακτικές είναι πάρα πολλές, ακόμα και open source



- **Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών**
  - Η ύπαρξη μεγάλου ανταγωνισμού δίνει πολλές επιλογές στους πελάτες του κλάδου.
  - Είναι σημαντική η δημιουργία δεσμών με τους πελάτες ώστε να μην τους δημιουργηθεί η ανάγκη να ελέγξουν τον ανταγωνισμό
  - Η ικανοποίηση των υφιστάμενων πελατών μπορεί να γίνει πόλος έλξης για νέους πελάτες

ΧΑΡΟΚΟΠΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
HAROKOPIO UNIVERSITY

Case Study

Σας ευχαριστούμε!

Επιβλέπουσα Καθηγήτρια:
Δρ. Κρίστη Αγαπητού chrysa.agapitou@gmail.com
Φοιτητές:
Κολωνιάρης Σταύρος skoloniaris@hotmail.com
Κωνσταντινίδου Γεωργία konstantinidou_g@hotmail.com
Νταλίπαϊ Άννα anna_ntalipai@hotmail.gr
Στεφανάκης Γεώργιος georgestefanakis@yahoo.gr
Φωτίου Βασίλειος vfotiou@hotmail.com

CC BY SA